

# D.A.S. setzt auf Makler und neues Modulkonzept

Rechtsschutz-Markt wächst jährlich um 4-5 Prozent; auch heuer nur leichte Abkühlung erwartet.

**Wien.** Der Rechtsschutzversicherer D.A.S. gestaltet seine Produktpalette neu und will dabei verstärkt mit Versicherungsmaklern zusammenarbeiten, sagt Vorstand Johannes Loinger. Derzeit hat der angestellte Außendienst einen Umsatzanteil von 60%; 30% kommen über Makler herein, zehn Prozent über Kooperationspartner wie Victoria Volksbanken oder Städtische/Donau. „Wir haben einen starken angestellten Außendienst und das wird auch so bleiben, weil die Erwartungshaltung der Kunden ist, dass ein Spe-



D.A.S.-Vorstand Johannes Loinger: „Die Makler bauen ihren Marktanteil stark aus.“

„Wir haben bereits zwei neue Einstiegsprodukte eingeführt und werden zum Jahreswechsel das gesamte Angebot umgestalten.“

**JOHANNES LOINGER, D.A.S.**

zialist auch spezialisierte Berater beschäftigt. Aber wir sehen Möglichkeiten bei den Maklern.“

## Ein Umschwung

Die Makler haben in den letzten Jahren dem Rechtsschutz „viel mehr Aufmerksamkeit zugewandt“, sagt Loinger. Im Industriegeschäft erledigen sie schon lange praktisch die gesamte Vermittlung. Beim Gewerbe schätzt Loinger den Anteil auf 50% bis 60%, und zwar „stark steigend“. Bei den Privaten sind es 25%, ebenfalls stark steigend. „Wir

wollen uns daher vermehrt Maklern zuwenden, wo es sinnvoll ist. Unser Produkt ist durch geringe Prämienhöhe gekennzeichnet und beratungsintensiv.“ Der Vermittler muss die Lebensbereiche des Kunden sehr gut differenzieren können, um festzustellen, welcher Schutz nötig ist.

Mit dem Gesamtmarkt ist Loinger zufrieden: „Die Zuwächse lagen in den letzten Jahren stets bei vier bis fünf Prozent.“ 2006 wurden Prämien von rund 360 Mio. € erwirtschaftet, fünf Prozent mehr als im Jahr davor. Das sollte auch für

das Jahr 2007 gelten, für das noch keine offiziellen Zahlen vorliegen; D.A.S. selbst wuchs 2007 um rund fünf Prozent. Heuer gibt es durch die abflauende Konjunktur Unsicherheit, was die Nachfrage bei den Firmen betrifft. Andererseits zeigen die Privaten weiter steigendes Interesse an Rechtsschutz.

In Summe erwartet Loinger heuer etwas weniger Marktwachstum als 2007. Die Paragrafenflut von jährlich 5.000 neuen Gesetzen und die vermehrte Streitlust der Österreicher werden jedenfalls weiter für Nachfrage sorgen, erwartet er.

Um dem selbst gewählten Motto des Innovators gerecht zu werden, hat D.A.S. Österreich im Juli mit einer Anpassung der gesamten Produktpalette begonnen, die auch für Makler Vorteile bringen soll. Zwei neue Einstiegsprodukte wurden (auch auf Basis von Experten- und Maklergesprächen) bereits eingeführt; sogenannte existenzsichernde Basisprodukte, die bisher fehlten, so Loinger.

Die beiden Produkte (Verkehrs-Rechtsschutz und Privat-Rechtsschutz) können einzeln bzw. kombiniert abgeschlossen werden und kosten ab 60 Euro. Das ist deutlich günstiger als Komplettpakete und wird durch Verzicht auf nicht lebensnotwendigen Schutz möglich: Z.B. deckt das Kfz-Produkt nicht Vertragsstreitigkeiten mit Werkstätten ab, sehr wohl aber solche mit der Unfallversicherung.

Zum Jahreswechsel wird dann die gesamte Produktlandschaft umgestellt, wobei sie künftig von Modulcharakter und der Anpassung an geänderte Lebensumstände bzw. Rechtsnormen geprägt sein wird; die Details stehen noch nicht fest, im Privatkundenbereich dürfte es aber künftig rund ein halbes Dutzend Module geben, die einzeln oder in Kombination dann für die Kunden die beste Lösung ergeben sollen. *(gst)*

## FACTS

**Rechtsschutz-Spezialist** Die D.A.S. Rechtsschutz-Versicherungs-AG ist seit 1956 in Österreich und mit rund 420 Mitarbeitern nach eigenen Angaben Marktführer; der Prämienbestand 2007 betrug 59,9 Mio. € bei 71.000 Schadensfällen. D.A.S. Österreich gehört zur deutschen Ergo-Versicherungsgruppe, die europaweit rund 31 Mio. Kunden betreut.